

Comercialización de productos agroecológicos y cooperativos en la Patagonia: el caso de Río Colorado.

Ana Paula Sirocchi^{1*}; María Claudia Dussi²; Liliana B. Flores³; Karina Daniela Zon^{1,4}

1. Unión de Trabajadorxs de la Tierra (UTT). 2. Grupo de Estudio de Sustentabilidad en Agroecosistemas Frutihortícolas (GESAF). 3. Universidad Nacional de Comahue. 4. Becaria INTA AER Río Colorado.

*sirocchiana@gmail.com

Resumen

A mediados del año 2019 productores y productoras de Río Colorado, provincia de Río Negro, comenzaron a organizarse para mejorar sus condiciones de comercialización y modificar sus prácticas de producción avanzando en la transición agroecológica. El trabajo relata la sucesión de eventos que fueron dando lugar a un proceso organizativo cuyo puntapié inicial fue un curso sobre Agroecología y Soberanía Alimentaria donde se entrecruzaron experiencias y relatos de personas interesadas en la temática. A través del relato, se intenta, dar cuenta de la importancia que tiene en un territorio patagónico el desarrollo de redes regionales a partir de la presencia de una organización nacional, de los procesos organizativos locales y como éstos, aunque pequeños e incipientes, son la demostración concreta de que el trabajo colectivo, la comercialización propia de los productos favorecen el avance de la agroecología y el acceso de la población a alimentos sanos.

Palabras clave: comercio justo; mercados alternativos; movimientos sociales.

Descripción de la experiencia

El presente trabajo pretende describir un caso de experiencia organizativa de un grupo de productores y productoras de Río Colorado en una organización nacional (UTT) desde la perspectiva de los actores a partir de entrevistas, y de la observación como participantes en el proceso.

La zona de Río Colorado, Provincia de Río Negro, es una zona semiárida. En el monte se realiza ganadería sobre pastizal natural y en la zona de valle, mediante sistemas de riego gravitacional se desarrolló la fruticultura como actividad principal de la mano de inmigrantes europeos y más recientemente la horticultura, con migrantes de países limítrofes mayormente de Bolivia.

En el caso de la fruta, el avance de las políticas neoliberales, el capital concentrado, los complejos agroindustriales que integran producción-almacenamiento- empaque y venta de la fruta produjeron una reestructuración en la participación de la ganancia entre eslabones de la cadena productiva, en desmedro de los puntos de la producción primaria. Esta situación se tornó una crisis en los '80, agravándose y radicalizando la vulnerabilidad del productor chacarero en los '90 (Bandieri y Blanco, 1994; 94). Lo que se observa es la disminución de la cantidad de unidades productivas familiares frutícolas: de 800 a 120 en los últimos 30 años (según estimaciones de la Cooperativa de productores Ltda. de Río Colorado), la descapitalización de las unidades que persisten y de las estructuras asociadas (galpones de empaque, cámaras de frío etc.).

En el caso de la horticultura, las familias migrantes no son dueñas de la tierra y acceden a ella mediante diferentes tratos, generalmente informales. Las tierras a las que acceden, en su mayoría tienen árboles frutales abandonados, lo cual genera un enorme esfuerzo en tareas de desmonte y preparación del suelo. Una vez que logran dejar la chacra en mejores condiciones son forzados a dejarla. Por otro lado no cuentan con herramientas propias y tienen grandes dificultades para acceder a los insumos.

La irrupción en los últimos años de la horticultura, realizada mayormente por familias inmigrantes de Bolivia o del Norte de nuestro país es vista por los productores frutícolas como una fatalidad. En este sentido, Ciarallo (2011), señala que en una sociedad que se pretende «blanca» y «europea» construida en el relato de la figura emblemática del chacarero gringo como detentor del lugar de productor agrícola, la ocupación creciente del espacio rural y productivo por parte de sujetos portadores de atributos

indígenas y orígenes campesinos, provenientes de un país limítrofe, pone en cuestionamiento el ideario civilizatorio que dio impulso a estos valles a principios del siglo XX.

Según Guarnizo y Smith, 1998, en Ciarallo (2011), la población boliviana en este territorio lleva la marca de ser parte de procesos migratorios no programados por el Estado, es decir, lo que se conoce como «migraciones desde abajo», en las que no intervino una promoción estatal que alentara su radicación en el espacio patagónico; por el contrario, su aparición y consolidación está sostenida en complejos entramados sociales basados en relaciones familiares y de compadrazgo.

En este contexto las familias que realizan horticultura de origen migrante tienen menos posibilidades desarrollar estrategias alternativas de comercialización. En estos casos, la posibilidad de organizarse es una herramienta fundamental que contribuye a mejorar sus condiciones.

En los últimos años han emergido organizaciones, movimientos sociales que impulsan otras formas de producir, comercializar y consumir construyendo canales cortos de comercialización. Craviotti y Soleno Wilches (2015) realizan un recorrido por algunos de los trabajos (Alcoba y Dunrauf (2011); Rodríguez (2010); Paz, Jara y Nazar (2013); Cremaschi, Bravo y Scatturice (2013)) que marcan precedentes respecto a estas iniciativas. Los mismos autores, caracterizan a los circuitos cortos de comercialización como

[... aquellas formas de circulación agroalimentaria que sólo tienen una o ninguna figura intermediaria entre producción y consumo (López García, 2012). Sin embargo, y teniendo en cuenta que el acortamiento de los circuitos es una estrategia utilizada también por la gran distribución, bien sea para abaratar costos u ofrecer productos “diferenciados”, se ha empezado a poner mayor atención en las características de las relaciones que se establecen entre la producción y el consumo (Soler Montiel y Calle Collado, 2010) como formas alternativas de abastecimiento. Es así que surge una conceptualización que apunta a las interrelaciones entre los actores que están directamente involucrados en la producción, distribución y consumo de alimentos (Renting, Marsden y Banks, 2003), que se asocian a la relocalización de los sistemas productivos y a la construcción de respuestas colectivas para hacer frente a demandas sobre la sostenibilidad de los sistemas agroalimentarios, la distribución de beneficios en la cadena, la continuidad de territorios rurales “vivos”, entre otras (González Calo, De Haro, Ramos y Renting, 2012: 193-194)..]

Por otro lado, hay autores que estudian el carácter alternativo o no de estas iniciativas. En este sentido, François (2000), menciona que el desarrollo y el éxito de los circuitos cortos requieren fortalecer la acción colectiva, movilizar competencias comerciales para la venta directa, garantizar la calidad de los productos y adoptar un enfoque progresivo. Respecto a la acción colectiva, el planteamiento de Soler Montiel y Calle Collado (2010) hace referencia a la necesidad de estudiar el tipo e intensidad de cooperación que implica participar en estos canales y, consecuentemente, los vínculos que se generan. También se precisa entender las relaciones de intercambio que se construyen. De esta forma, al contrastar el grado de predominio del mercado como fijador de precios con el grado de acción colectiva, se lograría identificar la existencia o no de instituciones diferentes de las meramente mercantiles. De hecho, un punto frecuente en los análisis sobre CCC refiere a su condición de redes alimentarias “alternativas”, considerando como tales sólo aquellas iniciativas que apuntan a la transformación del modelo agroalimentario (Fonte y Cucco, 2015).

En esta transformación, Rosset y Martínez Torres (2015), para las familias campesinas y de agricultores familiares, y sus movimientos, la agroecología ayuda a construir autonomía de los mercados desfavorables y recuperar los suelos degradados; y los procesos que existen dentro de los movimientos sociales ayudan a llevar a mayor escala estas alternativas.

Para la transición agroecológica, es importante la organización, la construcción de canales cortos de comercialización (CCC) (Marasas et al., 2012) como también sus condiciones de tenencia de la tierra (es decir, ser inquilino o propietario de la tierra), su nivel de capital económico (es decir, su acceso a invernaderos) y el tamaño de su producción, como describe Parodi (2018).

Primeros pasos..

Como en todo proceso es difícil establecer un comienzo, pero puede decirse que los primeros pasos se dieron en el año 2017, a través de un llamado telefónico de técnicos de la Universidad de Quilmes a la Agencia de INTA Río Colorado. En ese momento, los técnicos que acompañaban a grupos de productores en cuanto a la comercialización de productos provenientes de la agricultura familiar, buscaban conectarse con productores frutícolas de la zona. Desde la AER se facilitó el contacto con la histórica Cooperativa de Productores Ltda. (CPL) de Río Colorado. Así comenzaron los envíos de fruta de la zona a Bs As. Como en todo comienzo de un proceso comercial, el volumen inicial requerido de fruta era tan bajo que se dificultaba el proceso de envío. La mayoría de los transportes que realizan este tipo de cargas, trabajan con la modalidad de “camión completo” ya que movilizarse de un lugar a otro con poca carga implica gasto de combustible y tiempo que no alcanza a ser retribuido. Para solucionar este inconveniente, los mismos técnicos articularon la carga de fruta en conjunto con la UTT. La Unión de Trabajadores y Trabajadoras de la Tierra (UTT) es una organización nacional, en la cual se encuentran más de 22 mil familias productoras de alimentos, nucleadas por grupos de base en 18 provincias del país, que se dedican a la producción frutihortícola y de crianza de animales, lácteos y pequeñas agroindustrias.

De esta manera se inició la vinculación. Con el tiempo se fue construyendo una relación comercial que mostraba grandes diferencias con la venta convencional que hasta ese momento se tenía. Los productores, se fueron dando cuenta que ya no era necesario lograr una manzana con determinada calidad estética (color, tamaño), exigencia del mercado” como decían ellos. Esos requerimientos implican la utilización creciente de insumos y un porcentaje alto de descarte (fruta que no cumple con esos requerimientos y se desecha). Además, que el precio logrado era mejor (50% más que los canales convencionales de venta), y que sucedía algo muy extraño para los productores: “si pasa algo con la fruta no hay problema.. ellos (la UTT) lo explican ahí por la página y la gente entiende.. lo compra igual” (palabras de un productor frutícola haciendo referencia a un envío de fruta que tenía daños por heladas. Las heladas primaverales dañan la fruta dejando una marca superficial que no afecta el sabor pero si “la vista” y eso siempre fue motivo de descarte).

A partir de esta experiencia comercial con la fruta, y del conocimiento de la experiencia de la UTT en la construcción de canales cortos y propios de comercialización empezamos a pensar como impulsar un proceso similar de manera local. Fue así que se comenzaron a delinear pasos de ese proceso, cuyo puntapié inicial fue un curso sobre Agroecología y Soberanía Alimentaria donde se entrecruzaron experiencias y relatos de productores, consumidores y técnicos interesados en el tema. A partir de estos encuentros, en diciembre del 2019 el grupo decidió conformar una base de UTT (Unión de Trabajadorxs de la tierra) en el territorio.

Nos contactamos con referentes de UTT nacional, quienes en Noviembre de 2019 realizaron una visita a Río Colorado. Las primeras etapas no fueron fáciles, sin embargo con objetivos claros, compromiso y perseverancia se fueron dando pasos.

Construyendo un canal alternativo de venta local

La primera actividad fue el armado y venta de los bolsones de manera colectiva. Una tarea que parece sencilla, pero requiere de la incorporación de nuevas prácticas para los productores. Así surgían los primeros interrogantes como... ¿qué verduras poner? ¿cuánto de cada una? ¿cuál es el precio de las verduras?. Acordar cómo hacerlos, promocionar la venta por las redes, armar redes, tomar pedidos, son prácticas nuevas a incorporar. En este sentido, se colaboró guiando las primeras experiencias con ayuda también de consumidores/as que se involucraron en el proceso para favorecer y alentar el cambio de modo de producción.

Uno de los desafíos que se presentó fue el precio de las verduras y frutas: ¿A cuánto iban a fijar los precios por la venta de sus verduras o frutas si estas ventas no estaban atadas a puja del mercado? Esto se resolvió de manera colectiva y con el ejemplo de la UTT nacional, tomando como referencia el precio más bajo y el más alto que se les paga en la temporada y definir un precio promedio, el cual se discute y acuerda en asamblea de productores; que sea justo para ellos como productores y para los consumidores. Estos

precios se mantienen por un plazo de seis meses y luego se vuelve a discutir en asamblea. También se definió sumar un margen mínimo del bolsón de verduras para la organización, que sirva para conformar un fondo común que luego sea destinado a viajes, capacitaciones en agroecología, compra de herramientas y maquinaria, entre otras actividades. Gracias a este fondo se pudo comprar una sembradora, cajas registradoras, bolsas, bio insumos, productos cooperativos para la comercialización y fondos rotativos (préstamos entre los socios).

Aquí aparece un factor muy importante en el desarrollo de la organización: el establecimiento de relaciones de comercialización con la UTT Nacional y la UTT Regional Patagonia. A continuación, repasaremos cronológicamente cómo se fueron articulando estas relaciones y el objetivo de la misma.

Siguientes pasos hacia la comercialización Regional. Integración con otras bases de UTT.

Desde fines del año 2019 con los primeros “Corderazos” (que consisten en la venta de carne ovina y caprina de forma directa del productor a las familias vecinas a precio justo), las bases de UTT del Sur (comarca andina de Chubut y Línea sur de Río Negro) comenzó a trabajar el proceso de comercialización en el ámbito regional, construyendo canales cortos de comercialización con las familias vecinas y el comercio minorista. Más de 50.000 kg de carne Ovina y Caprina se han comercializado en el ámbito regional. La comercialización mejoró en más de un 50% el ingreso a las familias productoras y los consumidores pagaron un 35 % menos el kg de carne en relación al precio en los supermercados.

A principios de marzo del año 2020 se iniciaron las compras comunitarias de alimentos cooperativos de las bases UTT del Sur al mayorista de la UTT Nacional ubicado en Avellaneda (prov. Bs. As.) que concentra la producción familiar de las bases UTT del centro y norte del país. La primera compra, fue de alimentos secos (yerba, aceite y harina), 10.000 kg y a medida que los meses transcurrieron y la crisis se profundizó, las compras comunitarias se convirtieron en una de las herramientas centrales en la lucha contra la crisis económica producto de la pandemia por COVID-19.

En el mes de mayo del mismo año, la base UTT de Río Colorado, se suma a las compras comunitarias, aportando también el envío de zapallos y cebollas producidas de manera agroecológica a las bases del sur. Esta articulación y coordinación en las compras comunitarias en conjunto (como UTT Regional Patagonia), permitió que Río Colorado se inserte como un nodo de venta de productos cooperativos y agroecológicos en menor escala sin que el costo de los alimentos aumente demasiado por transporte y logística. Esto llevó a que, en la búsqueda de un lugar para descargar los alimentos, la histórica Cooperativa de Productores Ltda. (CPL), pone a disposición un galpón, que es acondicionado para tal fin. La CPL fundada en el año 1933, presta servicio de empaque y frío para la producción familiar frutícola local. Cuenta con una capacidad Frigorífica de 11 cámaras para 7.000.000 de kg de fruta y un empaque para 40.000kg por turno de 8 hs. Cuenta con 9 empleados permanentes y 22 temporarios. Una gran estructura, que actualmente resulta difícil mantener debido a la disminución de unidades productivas familiares, dificultades en la venta y bajos precios de la fruta. Sin embargo, desde que se comenzó a comercializar con la UTT nacional, se han mejorado los precios y las condiciones de venta, lo que resultó también en un beneficio para mantener y mejorar la estructura de la CPL. La existencia de la CPL es central para que muchas familias productoras frutícolas puedan seguir trabajando y vendiendo su fruta.

Con el tiempo, la articulación para la venta entre las diferentes bases de Chubut y Río Negro se fue fortaleciendo, generando por un lado mejores condiciones para las familias productoras y mejores precios para las familias vecinas. Además de los productos locales, se comercializan actualmente productos cooperativos (yerba, harina, aceite) y frutas que provienen de familias productoras de UTT de otros territorios nacionales como bananas y cítricos.

Las frutas agroecológicas que provienen de otras bases UTT complementan los bolsones que se preparan con verduras producidas localmente de manera agroecológica, así como los productos cooperativos que se ofrecen semanalmente.

A su vez, se comenzaron a implementar desde febrero del 2020, “feriazos” mensuales en la ciudad o en la localidad vecina de La Adela (provincia de La Pampa), donde los productores ofrecen sus frutas y

verduras a los vecinos, se venden los productos secos cooperativos, y también los biopreparados de la organización.

Avanzando en la producción agroecológica

Si bien, desde el inicio y con los primeros encuentros en 2019, quienes comenzamos como técnicas acompañando el proceso desde las instituciones intentábamos iniciar la transición a la agroecología, sin embargo, las familias productoras no estaban muy convencidas de intentar el cambio. Fue en esos momentos que recibimos la noticia de que se hacía un primer taller de CoTePo en el sur de la provincia de Bs.As. con referentes nacionales. CoTePo es el Consultorio Técnico Popular de la UTT que nuclea a los/las productores que a través de la metodología Campesino a Campesino (CAC) explican a sus pares cómo hacer la transición. Sin dudar, viajamos hasta allí. Durante el taller Ítalo y Delina, productores del cordón hortícola de La Plata explicaban de manera práctica cómo se hacían los bioinsumos, mientras los iban preparando e invitando al resto de los productores presentes a ayudar en ese proceso. Al final, hacían un repaso de los insumos utilizados, las cantidades necesarias, comentando para qué lo usaban y para qué no, en qué cantidades, a partir de su experiencia. Estas consideraciones se iban anotando en un afiche que al finalizar quedaba como registro para los productores y que a través de una foto con el teléfono celular se llevaban. Cuando terminó el taller repartieron los bioinsumos preparados e invitaron a los productores presentes a probarlos en sus quintas “aunque sea en un surco” decía Delina. A partir de ahí, se inició el proceso. Los productores volvieron con sus bidones de bioinsumos y comenzaron a probarlos, observando que funcionaba compartían esta experiencia con sus pares de manera local. De esta manera, comenzamos a replicar ese primer taller localmente. Primero con los productores que habían ido al taller, volvimos a hacer los mismos bioinsumos mientras también tomaban confianza para poder explicarle a otros pares en los próximos talleres. De esta manera se fue formando también en CoTePo local. Todos los productores que reciben el curso se van conectando a través de un grupo de Whatsapp nacional donde consultan y comparten sus experiencias.

En todo momento, se continuó con el acompañamiento de referentes de la organización nacional y regional, en su mayoría de manera virtual, ya que el proceso coincidió con el inicio de la pandemia de Covid 19 que impuso restricciones para la movilización y encuentros presenciales.

Consideraciones finales

Con el correr del tiempo, las actividades, reuniones y la participación de los/las productores locales en reuniones y asambleas regionales, y nacionales, la base fue tomando forma. Hoy cuenta con 35 familias hortícolas, un delegado y una delegada, secretaria y secretario, tesorera, secretaria de género, equipo CoTePo local, encargado de comercialización, equipo de prensa. Se está avanzando en la conformación de una figura legal como cooperativa y trabajando una chacra de manera conjunta y agroecológica. Se realiza la venta de bolsones semanales sin interrupción durante todo el año, además de las ferias y ventas en la región.

Se incorporaron las mujeres en espacios de decisión y comercialización donde antes sólo había hombres. Durante las asambleas, encuentros se empezó a hablar de la “cuestión de género”, cosa impensada para estos ámbitos hace dos años atrás. También se generó un acercamiento a los consumidores, tanto locales como de otras zonas. Dejaron de ser “el mercado” para pasar a ser personas a quienes les podemos comunicar qué producimos, cómo lo hacemos y por qué la manzana tiene esa “marca por la helada” y ya no la tenemos que tirar, como dicen los productores. A partir de esta posibilidad, de la comercialización propia, se pudo avanzar en incorporar prácticas agroecológicas (como uso de bocachi, bioles, corredores biológicos, etc.) en las quintas y chacras. En este sentido el equipo CoTePo (Consultorio Técnico Popular) de la organización tuvo un aporte fundamental. Coincidiendo con Rosset y Martínez Torres (2015), hemos comprobado localmente y a partir de esta experiencia que la metodología CAC ha superado a la extensión de tipo convencional vertical para la adopción de prácticas agroecológicas. Los movimientos sociales y las metodologías socialmente dinamizadoras parecen ofrecer ventajas significativas. Al principio fue con la visita y apoyo del equipo nacional, hasta que de a poco se fue construyendo uno local. Si bien les

productores lograron un precio mayor por la venta de la fruta o la verdura, el precio al consumidor siempre fue menor que los publicados en supermercados o verdulerías de la zona, por lo que también el cambio resultó un beneficio para los consumidores.

La venta directa de productos agroecológicos, la conformación de este entramado de relaciones comerciales alternativas y el trabajo colectivo en organizaciones sociales, contribuyen de manera positiva a la soberanía alimentaria, a la mejora de las condiciones de vida de los productores, al acceso a los alimentos de toda la comunidad a precios justos, a la biodiversidad, al cuidado del ambiente y de la salud. Verificamos que, como afirman Dussi y Flores, (2018) la agroecología presenta estrategias concretas de resistencia y resiliencia al cambio climático promoviendo una forma de agricultura biodiversa y equitativa. Los principios de la agroecología analizados en sus dimensiones ambiental, sociocultural, económica y política brindan las bases de “otra” agricultura en contra del poder hegemónico y en favor de la “vida”.

Referencias bibliográficas

- Bandieri, S. Blanco, G. (1997). Explotación familiar y acumulación de capital en el Alto Valle del río Negro: el pequeño productor frutícola en la etapa de dominio del capital británico. En *Realidad Económica* nº 146, Revista de economía editada por el Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE), 1997, pp. 120-141.
- Ciarallo, Ana María (2014), «Se vamo' a la de dios». Migración y trabajo en la reproducción social de familias bolivianas hortícolas en el Alto Valle del Río Negro. http://biblioteca.clacso.edu.ar/Argentina/cea-unc/20161114014503/pdf_1177.pdf
- Craviotti, C. y Soleno Wilches, R. (2015), “Circuitos cortos de comercialización agroalimentaria: un acercamiento desde la agricultura familiar diversificada en Argentina”, *Mundo Agrario*, 16(33). (**)
Disponible en: <http://www.mundoagrario.unlp.edu.ar/article/view/MAv16n33a01>
- Dussi, M.C. y L.B. Flores. 2018. Visión multidimensional de la agroecología como estrategia ante el cambio climático. *INTERdisciplina. REVISTA DEL CENTRO DE INVESTIGACIONES INTERDISCIPLINARIAS EN CIENCIAS Y HUMANIDADES UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO*. 6, nº 14: 129-153. doi: <http://dx.doi.org/10.22201/ceiich. ISSN p 2395-969X>.
- Guarnizo, Luis y Smith, Michael (1998). «Las localizaciones del transnacionalismo». En L. Guarnizo y M. Smith (Eds.), *Transnationalism from Below: comparative urban and community research*. Traducción del inglés por Susana Marín. Biblioteca Virtual CLACSO [en línea] www.clacso.bibliotecavirtual.org [consulta 11 de agosto de 2011]
- Marasas, M., Cap, G., De Luca, L., Pérez, M. y Pérez, R. (2012), “El camino de la transición agroecológica”, *Ediciones INTA*, Buenos Aires, 90 p. (**)
Disponible en: https://inta.gov.ar/sites/default/files/script-tmp-inta_-_el_camino_de_la_transicin_agroecologica.pdf
- Parodi, G. (2018), “Agroecological transition and reconfiguration of horticultural work among family farmers in Buenos Aires, Argentina”, *Cahiers Agricultures*, 27, 35003, EDP Sciences, ISSN: 1166-7699. (**)
Disponible en: <https://www.cahiersagricultures.fr/articles/cagri/pdf/2018/03/cagri170140.pdf>
- Rosset, P. M., y Torres, M. E. M. (2016), “Agroecología, territorio, recampesinización y movimientos sociales. Agroecology, territory, re-peasantization and social movements”, *Estudios Sociales. Revista de alimentación contemporánea y desarrollo regional*, 25(47), 273-299. (**)
Disponible en: <https://www.ciad.mx/estudiosociales/index.php/es/article/view/318/204>